



FORMATION EN ALTERNANCE

BUSINESS DEVELOPMENT

MANAGER DE LA PERFORMANCE ET DU MARKETING ET COMMERCIALE (MPMC) - BAC+5

Enregistré au Répertoire des Certifications Professionnelles à niveau 7 sous l'intitulé "Manager en ingénierie d'affaires" - RNCP 35164

Date d'enregistrement : 16/12/2020



DURÉE

24 mois



SITE

Campus Nancy



TARIFS

Plusieurs dispositifs de financement sont accessibles selon les critères de prise en charge de chaque OPCO



PRÉREQUIS

Être titulaire d'un diplôme de niveau 6 (BAC+3) validé et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement

CERTIFICATION



Le titre Manager en ingénierie d'affaires est un titre reconnu par l'État au niveau 7. Cette certification professionnelle délivrée par l'Ecole Supérieure de Vente et de Management de la CCI / SUP de V est enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles.

PUBLIC

- Alternant en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.
- Pour les personnes en situation de Handicap, vous pouvez contacter notre référente :
Séverine Valentin - 03 83 95 36 00

ADMISSION

- Inscription en ligne sur le portail NetYParéo : <https://netypareo.grandest.cci.fr/pedagogie-nancy/index.php/preinscription/>
- Entretien avec un conseiller autour du projet professionnel.
- Accompagnement à la mise en relation avec des entreprises.

EXEMPLES DE MISSIONS EN ENTREPRISE



- Mesurer et analyser la performance du plan d'action marketing et commercial
- Développer les ventes B to B d'un secteur
- Conduire des actions de fidélisation pour développer le portefeuille client

MÉTIERS POSSIBLES



- Manager de projets commercial ux
- Responsable de la performance commerciale
- Responsable Grands Comptes
- Business Insights manager
- Manager marketing opérationnel

POURSUITES D'ÉTUDES



- Après avoir validé ce diplôme de niveau 7, les diplômés pourront intégrer le monde professionnel

PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION

BLOC 1 : MANAGER L'INFORMATION ET LES RÉSEAUX STRATÉGIQUES

- Conduite d'une démarche d'intelligence économique et stratégique : Stratégie de marketing efficace : analyse des composantes d'une stratégie marketing, insights marché, positionnement de l'offre de produits / services, développement du capital marque, marketing de l'offre
- Analyse de la performance marketing : efficacité des actions, les data au service de la performance, tableaux de bord marketing

BLOC 2 : ELABORER UNE STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT MARKETING ET COMMERCIALE

- Conception d'un plan stratégique de détection et de développement des projets commerciaux
- Conquête et fidélisation des grands comptes
- Développement d'une nouvelle activité
- Elaboration du business model, conduite d'étude de marché, création et animation d'un réseau de distributeurs et de partenaires commerciaux

BLOC 3 : QUALIFICATION DES BESOINS ET ÉLABORATION D'UNE OFFRE COMMERCIALE COMPLEXE

- Négociation et contractualisation d'un projet commercial complexe
- Négociation
- Développer l'intelligence émotionnelle
- Contractualisation d'un projet commercial

BLOC 4 : PILOTER LA MISE EN OEUVRE, LE SUIVI ET L'ÉVALUATION DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE

Suivre et évaluer des projets commerciaux

- Analyse de la performance organisationnelle et financière de l'activité commerciale

Manager les équipes internes et contributeurs externes en environnement multiculturel

- Accompagner le développement des compétences et performances de l'équipe et les transformations (digitale, organisationnelle...), manager une équipe dans différents contextes (multi-culturel, diversité)
- Optimiser son potentiel professionnel par le jeu théâtral et la gestion du stress
- Business English communication skills
- Développer l'innovation et la créativité par le design thinking

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION

- Évaluations formatives et certificatives par blocs de compétences : études de cas, contrôles continus, projets en groupe. Prise en compte de la pratique en entreprise (évaluation terrain, mémoire professionnel, soutenance orale devant un jury). En cas de validation partielle, le candidat dispose de 5 ans pour compléter sa certification.

OBJECTIFS

Dans un environnement B to B ou B to B to C, les entreprises recherchent des professionnels qui ont une vision globale de leur activité et qui sont force de proposition pour améliorer leur performance marketing et commerciale. Acquérir de nouveaux clients, fidéliser un portefeuille et développer de nouvelles opportunités en misant sur une stratégie marketing et commerciale performante, sur une meilleure adéquation des besoins et sur l'innovation produits/services sont des axes déterminants. Dans cette formation, la performance marketing et commerciale est au cœur des problématiques étudiées.

EN PARTENARIAT

supdev
Vente et Management

Apprentissage Formation initiale Formation continue

Une école de

**CCI PARIS ILE-DE-FRANCE
EDUCATION**



 **Erasmus+**



91%

TAUX DE RÉUSSITE AU DIPLÔME !

CONTACT

CCI FORMATION EESC CAMPUS NANCY
BRIERY-KANY Justine
commerce@eesc.fr
07 63 94 88 53